

<<中国金融业的新未来>>

图书基本信息

书名：<<中国金融业的新未来>>

13位ISBN编号：9787203069348

10位ISBN编号：7203069346

出版时间：2010年10月

出版时间：山西出版集团 山西人民出版社

作者：柯安德编著

页数：296

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;中国金融业的新未来&gt;&gt;

## 内容概要

本书以《中国的市场机遇》作为头章，细谈了一个众所周知的道理，即中国能够为金融服务提供广阔的市场——一个具有高度多样性、可变性及创新性的市场。

在《金融海啸前后》一文中，我们将把重点放在金融机构对待风险的态度、对帮助中国经济摆脱危机所起的作用以及它们对全球金融界的看法上，探讨全球金融危机对金融机构造成的影响。

接着，我们在《中国金融行业盈利之路》中为金融机构提供了一些见解，帮助其寻找通过满足不同客户的实际需求及其变化而盈利的途径，并解决如何培养能力以力压群雄这一问题。

这两点在《上海2020：建设有中国特色的国际金融中心》中被有机地结合起来，描绘了一个崭新的未来国际金融中心，能够满足中国经济在危机过境后的特殊需求的金融中心。

接下来的《建立中国领先的中小企业银行业务》，用同样的手法分析了中小企业金融这一重要问题。缺乏发展的中小企业金融通常被视为高风险行业，而此行业却得到了政策的大力支持，并一直是中资银行所关注的领域。

另一方面，在农村人口多于城市人口的国度中，农村金融服务同样是重要的盈利渠道。

为此，《村镇银行2.0》一文将侧重21世纪农村的个人及企业需求，从而为银行业务指明一条盈利之路。

在本章最后的总结中，我们将透过《中国保险业》审视快速发展的保险市场。

此市场的形成基于对能力培养的需求，而能力培养又是为了满足社会对风险管理、预防及缓减的需求。

再谈本书的第二个章节——《后危机时代的全球经验》。

看似有悖常理，此章节以《中国的城市和农村商业银行如何“西学东渐”》作为开始。

虽然次债泛滥、鼓励措施失衡及监管不力带来了毁灭性的后果，中国的行仍然可以从西方商业银行的业务模式中吸取经验。

许多中国银行都缺乏明确的定位，并随着竞争加剧而面临着重大抉择。

《最优绩效》一文从伦敦的视角分析了银行领导层的成功及失败，进一步为中国的银行提供了可资借鉴的经验教训。

有了前车之鉴作为基础，如今的西方银行已纷纷进入转型阶段。

为此，《快速重组》中的一些成功经验将为广大银行揭秘最佳银行是如何进行转型的。

由于中国面临着不同挑战，快速转型及能力建设作为重要的环节可以再次从这些案例中获益。

《财产保险》与《寿险及养老金的未来》两篇文章分享了博斯公司全球保险咨询业务合伙人一些观点，这些观点为保险公司应如何发展以确保长期的优势商业模式并脱离经济危机提供了颇为有用的建议。

危机过后的另一个主要趋势是政府在经济中的作用越发重要，尤其是在金融领域及更大范围内。

在《公私合作》一文中，我们将细述私人与公共部门究竟应如何协力合作，从而为满足全球不断增长的基础设施投资提供财政支持。

在章节最后，我们将以《危机四伏的金融领域并购》作为参照，回归西方产业整合这一主题。

与“打造新的金融领导者”这一标题相对应，第三个章节将解决的问题是：金融机构应如何将危机后的经验置于中国的市场机遇中，从而创造拥有成功潜力的组织。

不同行业的所有公司都无一例外地将客户作为其业务及业务模式的核心，为此我们在《建立客户为中心的企业机制》中详细解释了如何使其成为现实。

我们在《以客户为中心的组织变革》中界定了商业银行客户中心化的主要挑战及关键的成功支持和途径。

作为成功的关键因素之一，“组织DNA”从本质上决定了一个组织是否具备足够的竞争力从而不被市场淘汰。

博斯公司拥有一套专属的工具及数据库用于评估某一公司的DNA。

在《主导的基因》中，我们将研究DNA中的哪些基因对于成功最为重要，并解释如何评估及改善这些主导的基因。

## <<中国金融业的新未来>>

金融机构为各界所瞻仰的空前局面，终于为其迎来了一个前所未有的时期。

许多西方的业界大亨因受挫而中途退出，这为中资银行提供了进一步树立威望的机会。

在《如何成为受人尊重的公司》一文中，我们将给出几套不同的方案，帮助金融机构树立威望并将其作为整体战略的一部分。

接下来的几章将针对成功所需的能力素质进行探讨，其中第四个章节将解决的问题是“销售与分销”。

第一篇文章《追求卓越》将从全球的视角出发讨论消费者银行业务，并解释不同银行究竟是如何通过分行、电话及网络渠道的优质服务以“追求卓越”的。

在《银行支行网点的价值最大化》中，我们将单独研究分行这一主题并寻找分行的绩效增长点、正确目标及理想地点。

紧接着，我们会在接下来的一篇文章——《重新界定银行呼叫中心的使命》中观察银行如何利用电话渠道以达到服务及销售的目的。

《高效率的销售中心》将把有关销售的讨论上升到另一个高度，我们会在这篇文章中具体讨论电话销售的能力、人员及管理。

第五个章节与“风险”有关。

风险管理直接关系到银行业及保险业的成败——这里所指的风险管理并非风险规避或缓减，而是通过主动的管理从而获得适当的收益。

《风险管理》系统地总结了一系列有关风险管理的经验。

经济危机时期，西方的金融机构需要重新学习这些经验，而中国的竞争者则需要不断地将这些经验应用到其业务中。

在《有效的运营风险管理》一文中，我们把重点放在运营风险管理这一具体分支上。

风险管理对于中资银行来说尤为重要，它需要更高的中央集权化并要求银行对多个关键流程进行管控。

在第六个章节，即“信息技术与运营”中，我们将研究助力金融机构成功的关键基础设施及系统。

作为本节的第一篇文章，《绩效管理》将会为我们解释绩效指标的重要性——它能够协调运营从而帮助业务及客户实现目标。

在接下来的《流程效益模式》中，我们将借助博斯公司与经济学家研究团队共同研究得出的一项成果，从而揭示一个事实：大多数组织都已经开始进入下一阶段，即通过建立流程效益(把诸如开户之类的常规流程整合入整个组织的高效集权化运营部门)从而优化流程并提高效率。

《得自车间的经验》一文则将帮助我们研究可以应用于银行业务的制造业最佳实践，尤其是制造业中的销售及运营规划原则可以被银行业借鉴，从而实现合理分工及绩效改善。

在最后的《警惕缺口》中，我们将讨论如何解决IT能力及业务需求问的缺口问题。

我将《海外扩张》作为本书的最后一个章节。

在这一章中，我们主要研究中国金融机构的海外扩张。

虽然某些海外扩张的规模在全世界范围内都是举足轻重的，然而经济危机使得中资金融机构对海外扩张更加谨慎。

不可否认的是，中国的经济正逐步与世界接轨。

在《中国如何寻求最佳交易》一文中，我们讨论了中国企业进行海外并购的背后原因，这其中也包括金融机构。

最后的《中国企业如何成功实施海外并购》一文将基于其他行业的经验，为我们总结存在于成功的海外并购中的挑战及必要条件。

这七个章节为企业提供了大量可供参考、借鉴的材料。

## <<中国金融业的新未来>>

### 作者简介

柯安德先生(Andrew Cainey)是博斯公司大中华区总裁兼金融咨询业务负责人。他领导开展了博斯公司的“中国2020”研究计划。集中研究中国未来的发展道路及企业可借鉴的经验。柯先生于1981年首次来到中国，并自1997年起一直在亚洲地区工作。

柯先生为大中华区、亚洲及欧洲的金融公司及监管机构提供咨询服务逾20年。他在战略方向、组织设计、绩效改善、风险管理、业务创新及公司治理方面有着丰富的专业经验。他曾多次在《财经》及哈佛《商业评论》等杂志上发表文章，为中国的金融机构提供有关金融改革及能力培养的见解。柯先生还曾执教于清华大学及中国的其他顶级院校。

在亚洲金融危机时期，柯先生曾担任过韩国总统委员会的顾问。并为韩国的金融改革提供了咨询意见。他在博斯公司近期主持的一项研究计划中，针对全球金融危机对中国的影响及中国对此的应对情况进行了详细的研究。他同时还作为英国保守党的顾问，为其提供公共领域改革及支出控制的相关咨询。柯先生曾任职于巴克莱银行和大通银行。

柯安德先生是哈佛大学商学院MBA优秀毕业生及肯尼迪奖学金获得者。他拥有剑桥大学的经济学一等硕士学位，精通中文、法语及德文。

## <<中国金融业的新未来>>

### 书籍目录

导言中国的市场机遇 金融海啸前后——中资金融机构面临新的格局 中国金融行业盈利之路 上海2020——建设有中国特色的国际金融中心 建立中国领先的中小企业银行业务 村镇银行2.0——农村地区的全球化 中国保险业——扭转全球颓势后危机时代的全球经验 中国的城市和农村商业银行如何“西学东渐”——借鉴全球银行增长模式 最优绩效 快速重组——银行应该如何应对金融危机 财产保险——发达国家保险公司回归根本 寿险及养老金的未来——来自欧洲的观点 公私合作——经济增长新的催化剂 危机四伏的金融领域并购——成功整合的七个步骤打造新的金融领导者 建立客户为中心的企业机制——从推销产品到赢得顾客 以客户为中心的组织变革 主导的基因——组织的优胜劣汰 如何成为受人尊重的公司销售与分销 追求卓越——零售银行销售和服务渠道的典范 银行支行网点的价值最大化 重新界定银行呼叫中心的使命——削减成本、提高销售额，或两者兼备 高效率的销售中心风险 风险管理：应用三道有效的防线，重振行业典范 有效的运营风险管理信息技术与运营 绩效管理 流程效益模式——规模经济对金融服务的效率和发展的影响 得自车间的经验——把销售与运营计划应用于金融服务 警惕缺口——找出金融服务业中的IT薄弱环节海外扩张 中国如何寻求最佳交易——机遇、动机及手段 中国企业如何成功实施海外并购感谢

## <<中国金融业的新未来>>

### 章节摘录

插图：协作的绩效管理及机制银行设立了客户群业务部门后，应该注意避免出现各部门独自运作，并未采取合作的方式提高效率的不利情况。

如果银行设有独立的产品部门，该部门可能会设计与其他部门合作的种种内部制度，从而导致在为客户群业务部门提供支持时，速度和服务质量均有所欠缺。

因此，需要以平衡计分卡的形式，引入有关交叉销售及各部门协作的关键绩效指标。

某家银行将该类推动协作的关键绩效指标的比重定为20%-30%左右，以彰显协作的重要性。

由于是平衡计分卡，即使是当该部门在自身业务相关的关键绩效指标上表现出色时，但若该部门在协作上不达标，这部门整体绩效仍会受到影响。

这也进一步强调了一个事实：成为以客户为中心的组织意味着专业化的程度和绩效水准的提高，同时也不违背国内银行一直所秉承的团结协作精神。

与之类似的是，某银行设立了定期的跨部门审议及会议，以确保合作与协调工作。

该银行还设立了争议解决机制，所有的部门均承诺在一周时间内解决争议，并明确界定了逐层上报至高管团队的汇报路线，以求在一周内有效地解决争议。

鉴于部分银行的实施成效，这些措施不再仅是一种理论。

接下来，我们将探讨，那些已实施了这些变革的银行，在成功地改变内部全体员工的心态及行为时，所要面对的两大关键因素。

心态及行为变革管理如上所述，组建以客户为中心的组织，关键在于成功地改变组织各级员工的心态及行为。

那些希望成功实现此类变革的银行需要坚持以下四个步骤：精心设计变革理念。

这一步骤的关键在于，精心设计一套理念，阐述所需的改变、改变的原因、这种改变对员工和其他利益相关人（如客户、监管方等）所带来的益处、银行应采取怎样的变革行动计划和实施时间表。

通常，银行会采用一些比喻的图像，例如破茧成蝶或婴儿茁壮成长等独特的图像，放在变革理念的沟通工具中。



## <<中国金融业的新未来>>

### 媒体关注与评论

《中国金融业的新未来》为金融企业领导者不可或缺的参考指南。

柯安德先生以其敏锐细致的洞察力，结合渊博的专业知识和二十多年纵横欧亚市场的第一手经验，就中国市场未来发展方向和策略手段发表精辟卓见，在市场体化的大势下，金融危机席卷全球。

本书以多国实例分析，提出务实创新的企业并购规则及“以客为本”的核心价值，建立以客户为中心的企业机制及组织变革，值得领导者认真参酌详审。

——龚建中 中银集团投资有限公司执行总裁这是一本具有独特视角与新型思维的书，凝聚了博斯公司与作者潜心研究的心血与成果，它以博斯公司长期来在中国金融行业的咨询研究成果汇集成对中国金融业未来的思考与预测。

如果你要洞察2020年中国的金融市场，这本书是生动、鲜活、形象的窗口。

——陆红军 国际金融中心协会主席、上海国际金融学院院长后危机时代，全球经济金融环境更趋复杂和多变，对于中国金融业来说，如何在经济转型的大环境下建立世界一流的金融机构，并创造新的未来，将是一个十分重要的课题。

柯安德基于多年的金融从业经验和危机后的观察和思考，从市场机遇、全球经验、领导力、销售与分销、风险管理、信息运营、海外扩张等方面对中国金融业的未来发展进行了全面而有益的探索。

本书的出版非常及时，其中蕴含的深邃观点和思想火花对于监管者、金融机构领导者和从业人员均具有重要的启发和借鉴意义。

——李麟 上海浦东发展银行战略发展部总经理观察三十年中国崛起的轨迹，评点大国市场化转型的金融结构，柯安德在用全球立场讲中国逻辑，值得深思。

——王巍 中国金融博物馆理事长、全国工商联并购公会会长如果您想知道中国金融业未来20年的发展潜力、机会及挑战，这是一本难得的好书、柯安德先生及他在博斯公司的同事利用美国顶尖商业咨询机构的全球知识、经验及分析能力，对中国金融机构及市场的特殊问题展开了从宏观到微观、从战略到战术、从理论到实践全方付的透彻分析，真可谓旁观者清！

——肖耿 哥伦比亚大学全球中心东亚区主任

## <<中国金融业的新未来>>

### 编辑推荐

《中国金融业的新未来》：全球领先咨询公司的金玉良言，数十年金融行业的有效经验。金融海啸之后的世界，金融机构新格局如何形成，新一代金融领导者呼之欲出，重新界定银行的新使命，有效地进行风险管理，信息技术在金融行业的充分利用，中国金融行业的海外拓展之道。



<<中国金融业的新未来>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>